

1장 창업의 필요성

2장 창업이란?

3장 창업요소(5대 필수조건)

1 준비된 창업자

2 창업 아이템

3 창업자금

4 오프라인 사업장

5 홍보매체

3-4 오프라인 사업장

‘오프라인 사업장은 목이 좋아야 한다’는 말은 단순히 위치가 좋다는 뜻이 아니라, 돈을 벌 수 있는 사람의 흐름을 가진 자리이다.

(1) ‘목’의 진짜 의미

‘목’은 그냥 주소가 아니라 사람이 어떻게 지나가고, 멈추고, 들어오는지 까지 포함한 동선의 핵심 자리로 다음의 3개가 합쳐진 개념이 ‘목’이다.

- 유동인구
- 시야 노출
- 진입 용이성

(2) ‘목’이 중요한 이유

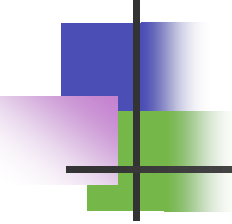
오프라인 장사는 기본적으로 광고 없이도 손님이 들어와야 살아남는 구조이다.

1) 좋은 목: 안 보려고 해도 보이고, 그냥 지나가기 어려운 자리

- 횡단보도 앞
- 지하철 출구 바로 앞
- 코너 자리 (양쪽에서 보임)
- 사람들이 속도 줄이는 구간

① 좋은 목의 특징

- 사람들이 그냥 지나가다 들어옴 (자연 유입)
- 인건비·마케팅비 줄어듦
- 매출이 자동 발생



2) 나쁜 목: 알고 찾아오지 않으면 절대 안 오는 자리

- 골목 깊숙한 곳
- 2층 이상 (목적 방문 아니면 안 감)
- 지나가는 속도가 빠른 도로 옆
- 유동은 있지만 소비 동선이 아닌 곳

① 나쁜 목의 특징

- 광고 계속 해야 함
- 단골 없으면 바로 망함

(3) 오프라인 사업장

입지분석은 감이 아니라 체계적으로 점수 매기듯 판단하는 작업으로 실제로 창업할 때 쓰는 입지분석 7단계는 다음과 같다.

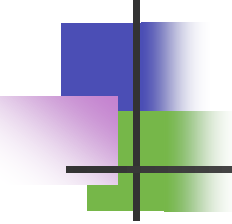
① 유동인구 분석 (양 + 질): ‘단순 숫자’가 아닌 → ‘내 고객인지’가 핵심이다.

- 평일 / 주말 / 낮 / 밤 각각 체크
- 지나가는 사람 유형: 직장인 / 학생 / 가족 / 관광객
- * 기준: 유동인구가 많다 보다 → 내 타겟 비율이 높은가?

② 동선 분석 (핵심)

사람들이 어디서 → 어디로 이동하는지? / 매장 앞에서는 속도가 느려지는지? 멈출 이유가 있는지?

- 좋은 동선: 횡단보도 앞, 지하철 출구 방향 흐름, 골목입구
- 나쁜 동선: 그냥 통과만 하는 길



③ 가시성

- 몇 미터 전부터 보이는지
- 간판이 눈에 들어오는지
- 코너인지 / 벽면인지
- 체크 방법: 걸어오면서 몇 초 안에 인식되는가?

④ 접근성

- 들어가기 쉬운가?
- 문 앞에서 멈출 수 있는가?
- 중요 요소: 계단, 문턱, 주차, 역 접근

⑤ 경쟁 상권: 왜 저 집은 잘 되고, 저 집은 망했는가?

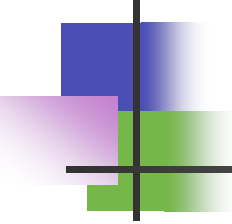
- 분석주변 유사 업종 수
- 잘 되는 매장 vs 망한 매장
- 좋은 신호: 비슷한 업종이 꾸준히 유지됨

⑥ 임대료 대비 수익성: 가장 현실적인 부분

- 계산 공식 (간단): (예상 하루 매출 × 30일) - (임대료+인건비+재료비)=수익 확인

⑦ 상권의 미래성

- 개발 예정 있는지, 유동 증가 / 감소 추세, 공실률
- 위험 신호: 빈 점포 많음 / 프랜차이즈 빠져나감



(4) 고척 스카이 돐 주변 실제 분석

① 장점

- 이벤트 시 대량 유입
- 특정 시간 매출 집중 가능

② 단점

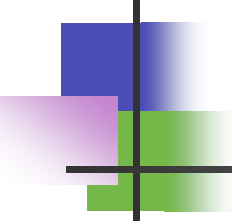
- 평소 유동 약함
- 상권 자체가 약함
- 소비 지속성 낮음

* 결론

단타형 장사는 가능하나, 안정형 장사는 어렵다.

③ 현장 입지분석 체크리스트: 직접 가서 이 10개만 보면 된다

- 10분 동안 몇 명 지나가는가
- 그중 내 고객은 몇 %인가
- 사람들이 멈추는 지점인가
- 매장이 몇 초 보이는가
- 들어가기 쉬운 구조인가
- 주변 잘되는 가게는 어디인가
- 망한 가게 이유는 무엇인가
- 낮/밤 분위기 차이
- 경쟁 밀도
- 월세 대비 매출 가능성



3-5 홍보매체

창업에서 ‘홍보 매체’는 단순히 광고 채널이 아니라 고객이 ‘알게 되고 → 관심 갖고 → 방문하게 만드는 모든 접점’을 의미하며, 사업의 성공을 좌우할 수 있는 중요한 요소이다. 요즘은 특히 온라인 + 오프라인 결합 구조로 봐야 현실적이다.

(1) 대표 홍보매체 4가지

① 지도/검색 기반 (가장 중요)

- 네이버 지도, 카카오 맵, 구글 지도
- 특징: 근처 뭐 먹지? 할 때 바로 노출 / 오프라인 매출과 직결
- 핵심: 리뷰 / 사진 / 평점 관리가 매출을 좌우

② SNS (인지도 + 바이럴)

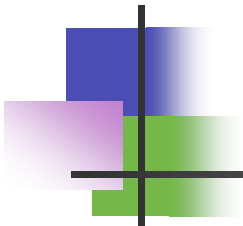
- 인스타그램, 틱톡, 유튜브
- 특징: ‘가보고 싶다’ 를 만드는 채널. 특히 카페, 음식점 필수
- 핵심: 비주얼 + 컨셉 + 후기 콘텐츠

③ 커뮤니티/리뷰 플랫폼

- 네이버 블로그, 망고, 플레이트, 당근마켓
- 특징: 신뢰 기반, 검색했을 때 결정에 영향
- 핵심: 체험단 / 후기 관리

④ 오프라인 홍보

- 전단지, 간판, 현수막, 입간판
- 특징: 근거리 고객 유입에 강함, 특히 목 안 좋은 곳에서 중요
- 핵심: 지나가다 보이게 한다.



(2) 업종별 필수 홍보매체

고객이 '알고 → 믿고 → 오게' 만드는 전체 경로를 말한다.

① 카페 / 음식점

- 필수:네이버 지도 + 인스타그램
- 추가:블로그 후기
- 핵심: 사진 보고 오게 만들기

② 술집

- 필수:인스타그램 / 틱톡
- 중요:현장 간판 / 분위기
- 핵심: 분위기 = 광고

③ 서비스업 (미용실, 병원 등)

- 필수:네이버 검색 + 블로그
- 중요:리뷰
- 핵심: 신뢰

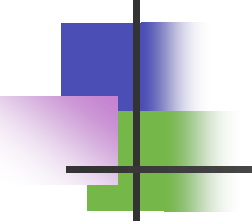
(3) 초보 창업자가 가장 많이 하는 실수

- 인스타만 믿고 장사
- 광고만 돌리고 리뷰 관리 안 함
- 지도 등록 안 하거나 방치
- 오프라인 간판 약함

(4) 현실 핵심 구조: 고객 행동은 이렇게 흘러간다.

SNS 보고 관심 생김 → 지도 검색 → 리뷰 확인 → 방문

* 하나라도 빠지면 매출 떨어짐



4장 창업분석 및 계획서

- 1 사업 타당성 분석
(사업아이디어 발굴 후)
- 2 사업계획서(창업계획서)

4-1 사업 타당성 분석

(1) 사업 타당성 분석의 개념

사업 타당성 분석은 새로운 사업이나 프로젝트를 실행하기 전에 그 사업이 현실적으로 가능한지와 성공 가능성을 종합적으로 평가하는 과정을 말한다.

즉 ‘이 사업을 시작해도 되는가?’, ‘투자할 가치가 있는가?’ 를 객관적인 자료와 분석을 통해 판단하는 것이다.

(2) 사업 타당성 분석의 필요성

실패 위험을 줄이고, 성공 가능성을 높이기 위해 반드시 필요한 과정으로 합리적인 사업 결정을 내리기 위해 반드시 필요한 과정이다.

1) 불확실성 감소

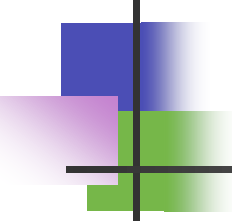
- 사업은 항상 위험이 따름
- 사전에 시장, 기술, 자금 등을 검토하여 막연한 감(感)이 아닌 근거 있는 판단 가능

2) 투자 손실 방지

- 초기 투자 비용이 큰 경우가 많음
- 타당성 분석을 통해 수익 가능성이 낮은 사업은 미리 걸러낼 수 있음

3) 의사결정 지원

- 사업 추진 여부를 결정하는 기준 제공
- “해야 할지 말아야 할지”를 객관적으로 판단할 수 있음



4) 문제점 사전 발견

- 운영, 기술, 시장 등의 문제를 미리 파악
- 실행 전에 보완 및 개선 가능

5) 자금 조달에 도움

- 투자자나 금융기관은 타당성 검토 결과를 중요하게 봄
- 신뢰성 있는 자료로 투자 유치 가능성 증가

6) 효율적인 자원 활용

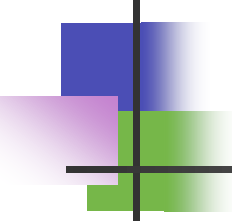
- 인력, 시간, 자금 등을 낭비하지 않도록
- 효율적으로 배분 가능

(3) 사업 타당성 분석의 절차

사업 타당성 분석의 절차는 사업 아이디어를 구체화하고 실행 가능성을 단계적으로 검토하는 과정으로, 사업 아이디어 → 예비 검토 → 시장·기술·재무 분석 → 종합 판단의 순서로 진행된다.

1) 사업 아이디어 발굴

- 새로운 사업 아이디어를 도출
- 시장 문제나 기회를 기반으로 구상



2) 예비 타당성 검토

- 간단한 분석으로 사업 가능성 1차 판단
- 명확히 가능성이 낮은 사업은 이 단계에서 제외

3) 시장성 분석

- 목표 고객, 수요 규모, 성장성 파악
- 경쟁자 및 시장 구조 분석

4) 기술성 분석

- 제품·서비스 구현 가능 여부 검토
- 필요한 기술, 설비, 인력 확보 가능성 확인

5) 경제성(재무성) 분석

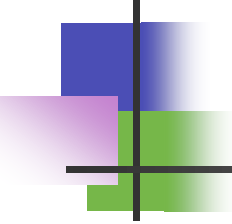
- 투자 비용, 예상 수익, 손익분기점 분석
- 수익성 및 재무 안정성 평가

6) 법적·제도적 검토

- 관련 법규 및 규제 확인
- 인허가 가능성 검토

7) 종합 평가 및 의사결정

- 각 분석 결과를 종합하여 사업 추진 여부(진행 / 수정 / 포기) 결정



(4) 사업 타당성 분석이 창업에 미치는 영향

사업 타당성 분석은 창업에 미치는 영향은 매우 크며, 올바른 의사결정을 돕고 창업의 성공 여부를 좌우하는 핵심과정이다.

1) 창업 실패 위험 감소

- 시장, 자금, 기술 등을 사전에 검토 : 무리한 창업을 방지하고 실패 가능성을 낮춤

2) 합리적인 의사결정 가능

- 감이 아닌 데이터 기반 판단: 창업 여부 및 방향을 객관적으로 결정

3) 사업 아이디어 구체화

- 막연한 아이디어를 분석 과정에서 구체화: 실행 가능한 사업 계획으로 발전

4) 투자 및 자금 조달 용이

- 타당성 분석 결과는 신뢰 자료가 됨: 투자자 설득 및 자금 확보에 유리

5) 문제점 사전 발견 및 보완

- 시장·기술·운영상의 문제 미리 파악: 창업 전에 개선 가능

6) 효율적인 자원 활용

- 자금, 인력, 시간 낭비 최소화: 핵심 분야에 집중 투자 가능